



ZUKUNFT . HANDEL(N)

Branchentreffen des sächsischen Handels
Jahreshauptveranstaltung
des Handelsverbandes Sachsen

25.09.2024
ZUKUNFT HANDEL(N):
BRANCHENTREFFEN DES
SÄCHSISCHEN HANDELS

ALLE INFOS
ZUM EVENT
IM INNENTEIL



September 2024

IMPULSE AUS DEM HANDEL – FÜR DEN HANDEL

SCHAUFENSTER
Das Branchenmagazin für
erfolgreiches Unternehmertum **HANDEL**





HERZLICH WILLKOMMEN ZUM BRANCHENTREFFEN DES SÄCHSISCHEN HANDELS 2024

Wie geht es nach der Landtagswahl weiter? Wir werden heute darüber diskutieren. Die Positionen des sächsischen Handels haben wir klar kommuniziert und die Antworten der Parteien auf unsere Wahlprüfsteine zusammengetragen. Als Interessenvertreter Sachsens drittgrößter Wirtschaftsbranche sind und bleiben wir nah dran an der Politik – insbesondere dann, wenn es in Koalitionsverhandlungen geht.



**Alle Informationen gesammelt:
www.handel-sachsen.de/sachsen-waehl.html**

Frau Deckow, das Wahlergebnis für Sachsen steht fest und die Diskussionen rund um die Regierungsbildung sind im vollen Gange. Wie nehmen Sie die Gespräche wahr?

Deckow: Erwartet hatten wir, dass vor der Landtagswahl in Brandenburg hier keine Pflöcke eingeschlagen werden. Und so gibt es nun offiziell nur ein erstes Abtasten. Die Treffen von Sachsens Ministerpräsident Kretschmer mit Sahra Wagenknecht, SPD und BSW – für all das gibt es eine neue politische Vorstufe zu den üblichen Sondierungs- und Koalitionsgesprächen: die „Kennenlerngespräche“. Das ist wohl Spielen auf Zeit.

Können denn die Sachthemen angesichts der neuen und ungewohnten Konstellationen zügig angegangen werden oder bestimmen die Emotionen die Gesprächslage?

Deckow: Was passiert, wenn man sich nicht nur bei den Themen verhakt, sondern auch die menschliche Ebene nicht stimmt, konnten wir in Sachsen ja bei der noch im Amt befindlichen Kenia-Regierung beobachten. Insofern darf dieser Aspekt nicht unterschätzt werden. Aber alle haben irgendwann im Wahlkampf gesagt: Es gehe um das Land. Daran werden sie gemessen werden. Zeit ist bis Ende Januar. Ich fürchte sehr viel früher wird es nicht werden, bis eine neue Regierung Sachthemen angehen kann. Bis Jahresende wäre sicher schon schnell.

Ihrer Meinung: Wie viel „Berlin“ steckt in der sächsischen Regierungsbildung?

Deckow: Im Wahlkampf steckte schon viel Berlin. Mit Blick auf die Bundestagswahlen nächstes Jahr, werden in allen Parteien auch die Parteizentralen in Berlin nicht ganz unbeteiligt sein.



IM GESPRÄCH: MDR-MODERATORIN UTA DECKOW

MIT RENÉ GLASER
HAUPTGESCHÄFTSFÜHRER
HANDELSVERBAND SACHSEN e. V.



Sie haben sich als Branche und als Handelsverband intensiv zur Landtagswahl eingebracht. Wie sind Sie dabei vorgegangen?

Glaser: Wir haben ein umfangreiches Positionspapier mit branchenrelevanten Themen erarbeitet und das Papier im Vorfeld der Wahl unter anderem an alle politischen und ministerialen Entscheidungsträger gegeben. Darüber hinaus haben wir bei den Parteien Wahlprüfsteine abgefragt und breit in unseren Verbandsmedien veröffentlicht. Auch die Kampagne „#stabilbleiben“ haben wir als Verband unterstützt. Ein Höhepunkt war sicherlich unser Wirtschaftspolitischer Empfang mit den Spitzenkandidaten der Parteien. Parallel zu diesen Aktivitäten haben wir natürlich zahlreiche persönliche Gespräche geführt. Nach der Wahl gehört es zu unserer Lobbyarbeit „dranzubleiben“, wir werden also unsere Positionen auch und gerade im Rahmen anstehender Koalitionsverhandlungen und im Prozess der Regierungsbildung fortwährend einbringen.

Welche Positionen haben für Sie in Sachsen aktuell Priorität?

Glaser: Die neue Landesregierung muss ganz klar die Wirtschaftsförderung im Blick haben. Vor dem Hintergrund gestiegener Kosten und schwindender Erträge bedarf es Entlastungen und der Unterstützung der Unternehmen, beispielsweise in Form niedrigschwelliger Förder- und Finanzierungsprogramme für den Mittelstand. Das betrifft im Übrigen auch die Themen Existenzgründung und Unternehmensnachfolge. Zudem sehen wir viele Innenstädte in besorgniserregender Schieflage. Deshalb muss die Stabilisierung und Ertüchtigung des Handelsstandortes Innenstadt ebenso ganz oben auf der Prioritätenliste stehen. Ansonsten droht vielerorts der (weitere) Verfall vitaler Stadtzentren. Aber auch die Themen Sicherheit und Ordnung werden uns weiter beschäftigen. Darüber hinaus setzen wir uns in Anbetracht der enormen Regulierungsdichte und bürokratischer Schwerfälligkeit dafür ein, Hürden und Hemmnisse abzubauen und den Unternehmen damit wieder Luft zum Atmen zu geben.



Follow us

www.handel-sachsen.de

Herausgeber:

HandelsService Sachsen GmbH
v.i.S.d.P. David Tobias
Könneritzstraße 3
01067 Dresden
Telefon: 0351 / 867 06 12

Anzeigenverwaltung:

HandelsService Sachsen GmbH • Könneritzstr. 3 • 01067 Dresden
Telefon: 0351 / 867 06 12
E-Mail: handels-service@handel-sachsen.de

Design: diamonds network GmbH – Full-Service-Agentur Dresden



PROGRAMM



S T A R T

**09:00
Uhr**

**Ankommen,
Registrieren,
Guten-Morgen-Kaffee**

**10:00
Uhr**

Begrüßung

Uta Deckow
**Sachsen hat gewählt ...
und nun? Eine erste
Einordnung!**

Eine Diskussion mit:
Joachim Otto
(Präsident Handelsverband Sachsen e. V.)
Andrea Knabe
(Centermanagerin QF-Passage)
und
Michael Faupel
(Vorstand Konsum Leipzig eG)

**11:25
Uhr**

Henry Maske
**„Wer aufgibt, hat
verloren!“**

**TOP
REDNER**

**12:30
Uhr**

Lunch

**Beachten Sie
unsere Aussteller:**

- **Büchers Best
Buchverkauf & Signatur**
- **AOK Plus im Dialog**
- **KOMPASS –
Kompetenzen passgenau
vermitteln gGmbH**
- **Future Maschine Labs GmbH**
- **futureSAX – die
Innovationsplattform
des Freistaates Sachsen**
- **Handelsverband Sachsen e. V.**



14:00
Uhr

Leo Martin
„Mission Vertrauen:
Die Kunst, Menschen
zu gewinnen“

TOP
REDNER

16:00
Uhr

Ende, Ausklang,
Zeit für Gespräche
und Kontakte

L A N D U N G

15:00
Uhr

Sven Gabor Janszky
„Der richtige Moment,
die Zukunft zu gestalten,
ist jetzt.“

TOP
REDNER



KONSUM 

FutureMachine Labs

SIGNAL IDUNA 
gut zu wissen

INTERSPORT
GÜ SPORT

AOK 

E
EDEKA

nahkauf
Nichts liegt näher

Wir danken unseren Unterstützern,
die diese Veranstaltung möglich machen.

expert  ESC
Mit dem besten Empfehlungen

KOMPASS
Kompetenzen passgenau vermitteln
Die Bildungseinrichtung des Handelsverbandes Sachsen e.V.

„Wer aufgibt, hat verloren!“

Henry Maske



11:25 UHR

HENRY MASKE

OLYMPIASIEGER, IBF-WELTMEISTER, SPORTLER DES JAHRES, BOXER DES JAHRES, BAMBI-PREISTRÄGER, GOLDENE KAMERA-PREISTRÄGER

„Wer aufgibt, hat verloren!“

Der „Gentleman-Boxer“ ... war Boxweltmeister im Halbschwergewicht (IBF) von 1993 bis 1996, gehört zu den international erfolgreichsten und populärsten Sportlern Deutschlands. Heute arbeitet er als Unternehmer und Motivations-Experte. Daneben engagiert er sich als Gründer der „Henry Maske Stiftung A Place for Kids“ für sozial benachteiligte Kinder.

2001 wurde ihm das Bundesverdienstkreuz verliehen. 2012 erhielt er den wichtigsten deutschen Sportpreis, die Goldene Sportpyramide der „Stiftung Deutsche Sporthilfe“, und wurde in die Hall of Fame des deutschen Sports aufgenommen. In einem exklusiven Interview erzählt er über seine Vergangenheit und die Zukunft.

**„Zukunft entsteht nicht zufällig.
Zukunft wird gemacht!
Von Dir! Oder den anderen.“**

Sven Gabor Janszky



15:00 UHR

SVEN GABOR JANSZKY

ZUKUNFTSFORSCHER

„Der richtige Moment, die Zukunft zu gestalten, ist jetzt.“

Sven Gabor Janszky ist Europas innovativster Zukunftsforscher und Gründer und Leiter von 2b AHEAD Think-Tank, des größten unabhängigen europäischen Trendforschungsinstituts.

Seine Strategieempfehlungen sind zum Maßstab für Geschäftsmodelle der Zukunft für Unternehmen aller Branchen geworden. Diese Prognosen und Erkenntnisse fußen auf den mehr als 150 wissenschaftlichen Studien und Trendanalysen, die der Zukunftsforscher in seinem Institut regelmäßig durchführt.



„Man muss Menschen
rühren, nicht schütteln!“

Leo Martin

14:00 UHR

LEO MARTIN

EX-GEHEIMAGENT, KRIMINALIST & BESTSELLERAUTOR



„Mission Vertrauen: Die Kunst, Menschen zu gewinnen“

Leo Martin hat Kriminalwissenschaften studiert und war zehn Jahre lang für den deutschen Geheimdienst im Einsatz. Während dieser Zeit deckte er brisante Fälle der Organisierten Kriminalität auf. Sein Spezialauftrag war das Anwerben und Führen von Informanten. Als Experte für unterbewusst ablaufende Denk- und Verhaltensmuster brachte er fremde Menschen dazu, ihm zu vertrauen,

ihr geheimstes Insiderwissen preiszugeben und langfristig mit dem Dienst zusammenzuarbeiten. Heute überführt er als Geschäftsführer des Privat Institut für Forensische Textanalyse Täter, die Unternehmen anonym angreifen, bedrohen oder erpressen. Mit seinem Vortragsprogramm „Mission Vertrauen: Die Kunst, Menschen zu gewinnen“ ist er regelmäßiger Gast auf den Top-Events führender Unternehmen.

KOMMUNIKATION UNTER DRUCK

LERNEN VON EX-GEHEIMAGENT LEO MARTIN

In einer Welt, in der schnelle Entscheidungen und effektive Kommunikation über den Erfolg von Führungskräften entscheiden, steht eines fest: Kommunikation unter Druck gehört zu den größten Herausforderungen. Hier setzt Ex-Geheimagent Leo Martin an und rüstet Führungskräfte mit Strategien und Taktiken aus dem geheimdienstlichen Umfeld auf.

Leo Martin blickt auf eine zehnjährige Karriere als Geheimagent zurück, in der es seine Aufgabe war, im Milieu der Organisierten Kriminalität Vertrauensmänner anzuwerben. Kurz gesagt, Menschen aus der Blockade in die Kooperation zu bringen. In kurzer Zeit und unter hohem Druck. Heute vermittelt er seine erprobten Techniken an Führungskräfte, die ebenfalls lernen müssen, unter Druck effektiv zu kommunizieren – sei es in schwierigen Gesprächen, bei der Übermittlung unangenehmer Botschaften oder in Krisensituationen.

„Führungskräfte und Geheimagenten sind gleichermaßen auf die Freiwilligkeit ihres Gegenübers angewiesen“, erklärt Martin. Die Kunst bestehe darin, das Vertrauen anderer auch in kritischen Situationen zu gewinnen, eine Herausforderung, die in der modernen Arbeitswelt immer relevanter wird.

Dabei geht Martin auf die psychologischen Mechanismen ein, die in Drucksituationen greifen. „Klarheit ist wichtiger als Harmonie“, so Martin. Wenn man unter Druck Vertrauen aufbauen will, gehe es nicht darum, nett zu sein oder gemocht zu werden. Vielmehr gehe es um Klarheit in der Kommunikation. Die Kunst sei es, den Klartext so zu sprechen, dass der andere ihn auch annehmen kann. Sonst werden durch Kommunikation nicht Probleme gelöst, sondern an anderer Stelle neue geschaffen. Und hier trennt sich schnell die Spreu vom Weizen.

Auf die Frage, welche Strategien hier besonders wirksam seien, antwortet der Ex-Geheimagent:

- 1. Vergiss die Sandwich-Methode, wenn Du Feedback gibst.** Steck nicht den Finger in die Wunde, sondern gib zukunftsorientierte Rückmeldungen. Hab den Fokus nicht drauf, was der andere falsch gemacht hat, sondern, wie er es in Zukunft besser machen kann.
- 2. Bei Meinungsverschiedenheiten gilt:** Bezieh nicht einfach Deine Position, sondern verstehe zuerst das Grundproblem des anderen und zeige Verständnis dafür. Verständnis zeigen heißt ja nicht, einverstanden zu sein. So bleibt der andere offen für Deine Argumente und schaltet nicht sofort ab.
- 3. Wenn Du einen Mitarbeiter oder einen Kunden vor vollendete Tatsachen stellen musst** und dieser dadurch nur Nachteile und keine direkten Vorteile hat, komm sofort auf den Punkt. Rede nicht um den heißen Brei und lass Dich nicht auf Gegenargumente ein.



Eine Führungskraft bringt es auf den Punkt: „Leo Martin zeigt, dass auch in den schwierigsten Situationen Lösungen möglich sind – und zwar solche, die nachhaltig wirken.“ Martins Spiegel-Bestseller „Ich krieg dich! Die Kunst, Menschen zu gewinnen Ein Ex-Agent verrät die besten Strategien“ bietet spannende Einblicke in solche Methoden.

Mehr zu Martins Vorträgen und Intensivstrainings ist online auf seiner Webseite nachzulesen:
www.leo-martin.de



DREI GROSSARTIGE VERANSTALTUNGEN UND 30 HERVORRAGENDE UNTERNEHMEN IM RENNEN UM DEN SÄCHSISCHEN MEILENSTEIN 2024.

Preis für erfolgreiche Unternehmensnachfolge **2024**

*Herzlichen Glückwunsch an alle Nominierten in den drei Kategorien: **familieninterne Nachfolge**, **unternehmensinterne Nachfolge** und **unternehmensexterne Nachfolge**. Je zehn Unternehmen finden sich in jeder der Kategorien, davon stammen 19 aus Dresden und dem ostsächsischen Raum, acht aus Chemnitz und Umgebung und drei aus Leipzig und Nordsachsen. Mehr als 50 Unternehmen hatten sich insgesamt um den Preis für die beste Unternehmensnachfolge in Sachsen beworben.*

Seit 2011 prämiert die Bürgschaftsbank Sachsen Unternehmen, welche die Übergabe an die nachfolgende Generation erfolgreich gemeistert haben. Schirmherr ist auch in diesem Jahr Martin Dulig, Sächsischer Staatsminister für Wirtschaft, Arbeit und Verkehr. „Jede einzelne Nominierung für den Sächsischen Meilenstein steht für eine gelungene Nachfolgeregelung. Für ihren Mut, unternehmerische Verantwortung zu übernehmen, und den Willen, die Zukunft der sächsischen Wirtschaft aktiv mitzugestalten, gebührt den nominierten Nachfolgerinnen und Nachfolgern schon jetzt mein Respekt“, so Martin Dulig.

Für David Tobias, Geschäftsführer beim Handelsverband Sachsen, steht fest: Die Bürgschaftsbank Sachsen, stärkt mit ihrem Engagement das Unternehmertum im Freistaat. Die Veranstaltungen rund um den Sächsi-

schen Meilenstein begeisterten in diesem Jahr die Nominierten und die Gäste. Franziska Schenk führte ganz wunderbar durch die Events in Leipzig, Chemnitz und Dresden. Jedes Mal ein Highlight waren auch die fachlichen Impulse. Diese lieferten in Leipzig Prof. Dr. Andreas Suchanek, Inhaber des Lehrstuhls für Wirtschafts- und Unternehmensethik an der HHL Leipzig Graduate School of Management, mit seiner Keynote zum Thema „In Vertrauen investieren“, in Chemnitz Prof. Dr. Bertolt Meyer, Inhaber der Professur für Arbeits-, Organisations- und Wirtschaftspsychologie an der Technischen Universität Chemnitz, mit seinen Gedanken zum Thema „Unternehmensübernahme und Nachfolge: Beziehung erhalten, Neues schaffen“ und in Dresden beleuchtete Prof. Dr. Andreas Pinkwart, Inhaber der Professur für Innovations- und Technologiemanagement an der Technischen Universität Dresden, das Thema „Unternehmensnachfolge – Die Königsdisziplin in der strategischen Führung von Familienunternehmen“ aus wissenschaftlicher Sicht. Auch Dank der Kammern und der Partner aus dem Bankenbereich würdigt der Sächsische Meilenstein in besonderem Maße die Bedeutung erfolgreicher Unternehmensnachfolgen.





Netzwerk-Event zum Sächsischen Meilenstein 2024 in Leipzig – unter anderem mit Prof. Dr. Andreas Suchanek von der Handelshochschule Leipzig.



Die Nominierten des Sächsischen Meilensteins 2024 aus der Kammerregion Chemnitz zum Netzwerk-Event mit BBS-Geschäftsführer Arne Laß (rechts im Bild)



Die Nominierten des Sächsischen Meilensteins 2024 zum Netzwerk-Event im Kraftwerk Mitte in Dresden mit Wirtschaftsstaatssekretär Thomas Kralinski (links).

Alle Fotos: © Bürgschaftsbank Sachsen, Franziska Werner

Die Übergabe der begehrten Trophäen erfolgt am 1. Oktober 2024 auf Schloss Albrechtsberg in Dresden im geschlossenen Rahmen sowie im Beisein von Staatsminister Martin Dulig. Alle Informationen dazu finden Sie auf der Seite www.saechsischer-meilenstein.de



ARBEITGEBER, STEUERZAHLER, FREIZEITGESTALTER, UNTERSTÜTZER & MÖGLICHMACHER

... all diese Aufgaben übernimmt der Handel. Und hinzu kommt noch ein weiterer wesentlicher Aspekt, welcher den lokalen Handel so unabdingbar macht: er ist in ganz vielen Fällen **Sponsor & Förderer regionaler Vereine, Events sowie sozialer Einrichtungen**. Der Handel leistet dadurch einen wichtigen gesamtgesellschaftlichen Beitrag. Ein besonders engagiertes Unternehmen stellen wir heute vor.

Die Firma Kontek Objekteinrichtungen GmbH aus Dresden ist einer von Ostdeutschlands innovativsten Büroausstattern und Händler von qualitativ hochwertigen Büromöbeln. Das Unternehmen zeigt ein starkes Engagement in der lokalen Gemeinschaft und unterstützt eine Vielzahl von Projekten und Initiativen. Ob bei Sportveranstaltungen, im Dresdner Zoo oder bei sozialen Projekten – Kontek ist stets bemüht, einen positiven Beitrag zu leisten und Verantwortung in der Region zu übernehmen.

Ein herausragendes Beispiel hierfür war die Unterstützung und die **großzügige Spende für den FV Hafen Dresden bei der Feier seines 75-jährigen Jubiläums**. Diese Veranstaltung war ein großes Ereignis, bei dem die DDR-Nationalmannschaft ein besonderes Highlight darstellte und für Begeisterung bei den Teilnehmern sorgte.

Neben der Förderung von Sportvereinen **engagiert sich Kontek auch für den Tierschutz**. So hat das Unternehmen eine Tierpatenschaft für einen Nacktmull im Zoo Dresden übernommen, was die Verbundenheit zur Region und zum Tierwohl unterstreicht.



Spenden an „75 Jahre FV Hafen Dresden“



Im Gespräch mit Tobias Jäschke, Geschäftsführer der KONTEK Objekteinrichtungen GmbH, erfahren wir zudem mehr über die Firma und deren eigentlichem Geschäftsfeld.

Herr Jäschke, bitte schildern Sie uns kurz den Geschäftszweck von KONTEK.

Tobias Jäschke: KONTEK berät zu modernen Arbeitswelten und erarbeitet maßgeschneiderte Lösungen für den Unternehmenserfolg von morgen.



Ehrenamtliche Tätigkeiten

Darüber hinaus hat die Firma Kontek an den Cheerleader-Verein Lunatics eine kleine Spende geleistet, um die Tochter einer Mitarbeiterin, die in diesem Verein aktiv ist, zu unterstützen.

Unterstützung von Vereinen



Doch Kontek beschränkt sich nicht nur auf finanzielle Hilfe. Die Mitarbeitenden des Unternehmens bringen sich auch durch **ehrenamtliche Tätigkeiten** ein. Ein bemerkenswertes Beispiel hierfür ist Liska Fritzsche, die sich beim Kinderschminken bei der Parkeisenbahn Dresden engagiert hat und auch bei der Jubiläumsfeier des FV Hafen Dresden aktiv war.

Mehr Informationen zum Unternehmen finden Sie auf: www.kontek-buero.de

Warum ist es nicht egal, wie Arbeitsumgebungen aussehen?

Als Unternehmer sollte sich mir eher die Frage stellen: Wie können meine Mitarbeiter ihre Aufgaben schneller und besser lösen und der Firma dadurch einen Wettbewerbsvorteil verschaffen? Antwort: Indem ich sie in einer angenehmen Umgebung arbeiten lasse. Die Einrichtung und Ausgestaltung von Büros oder Konferenzräumen ist natürlich nicht der einzig ausschlaggebende Faktor für Unternehmenserfolg. Das richtige Design von Räumen, in denen gearbeitet wird, hilft aber ganz sicher dabei, Störfaktoren und Quellen psychischer Belastungen zu eliminieren.

Kann ein schöner Arbeitsplatz die Mitarbeiterbindung stärken?

Ganz sicher. Das bestätigen mir auch die Personalchefs und Führungskräfte, mit denen ich spreche. Motivation erreicht man eben auch dadurch, dass vermeidbarer Stress im Arbeitsumfeld minimiert wird. Arbeitsatmosphäre, das sind natürlich in erster Linie die Kolleginnen und Kollegen. Aber mit etwas mehr Ästhetik und Ergonomie plus kluger Nutzung und Aufteilung des vorhandenen Raums macht es im Team halt noch mehr Spaß. Und: Wer es im Büro schön und „arbeitsgesund“ hat, der möchte sicher auch seltener oder sogar gar nicht mehr im Homeoffice arbeiten. Wir jedenfalls helfen unseren Kunden gern dabei, eine moderne Arbeitswelt zu schaffen, in der die Abwesenheit niedrig und die Produktivität hoch ist.

Nahkauf – ERFOLG DURCH NÄHE

DER NACHBARSCHAFTSMARKT –
EINFACH NÄHER DRAN!

**JETZT
BEWERBEN!**

Nah

turtalente gesucht!

**Mach dich jetzt selbstständig als
Kauffrau/-mann (m/w/d) mit nahkauf.**

Jeder Kaufmann kann sich auf die Unterstützung durch die starke, leistungsfähige Zentrale, wie sie nahkauf mit REWE hat, verlassen. Sie beliefert ihn nicht nur mit den wesentlichen Teilen seines Sortimentes, sie unterstützt ihn auch in wichtigen Aspekten des Marketings, des Vertriebs und der Marktorganisation. Der Kaufmann kann sich auf seine ureigene Aufgabe konzentrieren: den Kundenkontakt.



**Kontaktperson:
Michael Ihme
Rheinstraße 8
14513 Teltow**



Erfolgsfaktor: fester Bestandteil einer Gemeinschaft

Die nahkauf Märkte sind Teil einer starken Gemeinschaft: der REWE Group. Mit einem Umsatz von mehr als 61,2 Milliarden Euro (2018) hat sich die REWE Group zu einem der führenden Handels- und Touristikkonzerne in Europa entwickelt und betreibt heute 15.000 Märkte mit 330.000 Beschäftigten in 20 Ländern. Das Stammgeschäft inmitten der anderen erfolgreichen Geschäftsfelder ist und bleibt jedoch der Lebensmitteleinzelhandel. Hier überzeugt die REWE Group mit innovativen und modernen Vertriebstypen, zu denen z. B. das Nachbarschaftsmarktkonzept von nahkauf gehört.

Erfolgsfaktor: Konzept für einen modernen Nachbarschaftsmarkt

Die zunehmende Bedeutung eines modernen kleinflächigen Nachbarschaftsmarktes für die optimale Versorgung der Bevölkerung ist unter allen Experten im Lebensmittelhandel unbestritten. Konsequenterweise hat REWE deshalb die nahkauf Linie weiterentwickelt. Mit Erfolg: In Stadtrandlagen und dem ländlichen Raum erfreut sich nahkauf als kompetenter Nachbarschaftsmarkt einer stetig wachsenden Beliebtheit. Rund 430 Märkte stellen in vielen kleinen Kommunen die Versorgung mit den Gütern des täglichen Bedarfs sicher. Betrieben werden sie ausschließlich von selbstständigen Kaufleuten, die nahezu alle als genossenschaftliche Mitglieder der REWE Group verbunden sind. Das Ziel der REWE Group ist es, nahkauf im Nahversorger-Bereich bundesweit zur stärksten Vertriebsmarke auszubauen.

Erfolgsfaktor: Kundenorientierung

Der moderne Nahversorger dient aber nicht nur dem Einkauf, sondern erfüllt auch eine soziale Funktion als Kommunikationszentrum für alle Kunden im Ort. nahkauf erfüllt auf optimale Weise die Wünsche seiner Kunden, die durch den intensiven persönlichen Kontakt in den meisten Fällen bekannt sind. Hier kümmert man sich gern um individuelle Anliegen.

Nahbare Selbstständige = erfolgreiche Selbstständige

Selbstständige Kaufleute sind gemessen, an der Umsatz- und Ertragssituation innerhalb der REWE Group, durch ihr stärkeres Engagement, aber auch durch die Nähe zum Kunden, sehr erfolgreich. Sie sind in ihrem Ort oder Stadtteil etabliert und als wichtiges Mitglied der dortigen Bevölkerung angesehen und respektiert. Als kontaktfreudige Kaufleute kennen sie viele Kunden und deren Wünsche und Anforderungen an den Markt persönlich. Sie können also gezielt reagieren durch die Schaffung einer positiven Einkaufsatmosphäre, die individuelle Strukturierung des Sortiments und das Angebot von Serviceleistungen, über die Beschaffung nicht ständig im Sortiment befindlicher Artikel bis hin zur Hausbelieferung älterer oder nicht mobiler Kunden.

SACHSENS HANDEL IST Anfassbar gut.

Insgesamt 7 Lieblingsläden finden sich inzwischen im Freistaat. Davon sagenhafte 6 erste Plätze und ein 2. Platz. Stattlich, wenn man bedenkt, dass der große Hype um die Kampagne #AnfassbarGut - Laden des Monats erst im August 2023 so richtig auflebte.

Die Initiative selbst gibt es schon länger. Im April 2020 war der offizielle Startschuss, Signal Iduna und der Handelsverband Deutschland mit seinen Landesverbänden zeichneten im ersten Corona-Jahr die Lieblingsläden in deutschen Innenstädten aus. Ziel war es dabei, die Shopper wieder zurück in die Städte zu locken und sie an das schöne Gefühl zu erinnern einen, kuschelig weichen Pullover anzufassen, den Geruch eines sinnlichen Parfums wahrzunehmen, das neue Sofa probesitzen zu können oder sich von freundlichen Mitarbeitern persönlich beraten zu lassen. Begleitet wurde die Kampagne zu Anfang von verschiedenen Plakaten, passend zu all den wunderbaren haptischen und akustischen Eindrücken im stationären Handel:



Schon zu Coronazeiten 2020 waren die sächsischen Händler aktiv dabei, wie zum Beispiel hier Inhaberin Franziska Seitz von „**Franzi's Kinderfachgeschäft**“ in Görlitz. Auch wenn zum damaligen Zeitpunkt der ideelle Wert der Kampagne im Fokus stand, zeigt sich nun das der Freistaat eine Vielzahl an attraktiven #AnfassbarGut-Läden in den Zentren beherbergt.



**Stärken auch Sie
den lokalen Einzelhandel!
Werden Sie Teil von #AnfassbarGut**

**Jetzt mitmachen:
Laden nominieren oder selber als Laden teilnehmen.**

www.anfassbargut.com

ANFASSBAR GUT – FUNKY TOWN PIRNA

Die Pirnaer lieben ihre Läden! Im Juli punktet das „Funky Town“ in der Schuhgasse 14 und wird der #AnfassbarGut - Laden des Monats.

Kein Wunder, schließlich ist Inhaberin Anja Sick mehr als nur eine Verkäuferin. Sie ist Nachbarin, Freundin, Style-Beraterin und manchmal auch Seelsorgerin. Ihre Kunden schätzen die offene und ehrliche Art, hier wird eben nicht nur verkauft sondern auch beraten. Neben einer bunten Auswahl an Kleidungsstücken, Taschen, Gürteln – sorgt die entspannte Atmosphäre und vor allem Anjas herzliches Wesen dafür, dass sich ihre Kundinnen und Kunden wohlfühlen und gern wiederkommen.



Inhaberin Anja Sick mit Gutschein-Gewinnerin Marleen Heimert

Unsere #AnfassbarGut - Läden im August 2024



2. Platz
Manschette & Ette

Bergneustadt



1. Platz
Männersache(n)

Pirna



3. Platz
Haushaltspartner
Parthu

Jessen

Ausgezeichnet von: **SIGNAL IDUNA** **Handelsverband**

Im August konnte sich das Pirnaer Herrenmodengeschäft „Männersache(n)“ von Leander Köllner behaupten und wurde Laden des Monats. Auf die Plätze Zwei und Drei schafften es „Manschette & Ette“, Damen- und Herrenmodengeschäft aus Bergneustadt, und das Fachgeschäft für Haushaltsgeräte „Haushaltspartner Parthu“ aus Jessen.

Unsere Initiative für den Handel:

**Anfassbar
gut.**

In Kooperation mit:



TIPPS ZUM RÜCKENSCHONENDEN HEBEN UND TRAGEN

GESÜNDER TRAGEN

Schwere Lasten zu heben, belastet den Rücken enorm. Arbeitgeber können mögliche Gesundheitsrisiken ihrer Beschäftigten mit gezielten Maßnahmen reduzieren.



SO UNTERSTÜTZEN ARBEITGEBER

Es gibt viele Möglichkeiten für Arbeitgeber, die Rückengesundheit der Mitarbeitenden zu unterstützen:

- **Hebehilfen:** Mit elektronischen Hebehilfen können Lasten leichter und damit gesünder maschinell bewegt werden. Sie sind besonders in Handwerk und Industrie vorhanden.
- **Hebetechniken:** Die Arbeitgeber sollten den Mitarbeitenden rüchenschonende Hebetechniken erläutern. Beispiel: beim Anheben schwerer Gegenstände möglichst dicht an die Last herantreten, die Knie in einem 90-Grad-Winkel beugen und aus den Knien heben, nicht aus dem Rücken heraus.
- **Lastverteilung:** Auch im Verhalten können kleine Veränderungen Großes bewirken. Teamarbeit lautet hier das Stichwort – gemeinsam einen Karton tragen, größere Lasten in mehrere kleine aufteilen.
- **Gezielte Stärkung der Muskeln:** Besonders Mitarbeitende, die regelmäßig schwere Lasten tragen, sollten die Möglichkeit erhalten, gezielt umliegende Muskeln zu stärken. Das gelingt mit einem Rückentraining oder generell Krafttraining, das die Körpermitte stärkt.

SCHUTZ VOR BERUFLICH BEDINGTEN RÜCKENERKRANKUNGEN

Unternehmen sind laut „**Lastenhandhabungsverordnung**“ verpflichtet, ihre Beschäftigten vor Rücken-erkrankungen zu schützen. So müssen beispielsweise Grenzwerte eingehalten werden: Männern zwischen 19 und 45 Jahren kann zugemutet werden, gelegentlich Lasten von 55 Kilo anzuheben, machen sie es häufiger, liegt die Grenze bei 30 Kilo. Frauen dürfen nur 15 Kilo gelegentlich und 10 Kilo häufig anheben – unabhängig von ihrem Alter.

SO UNTERSTÜTZT DIE AOK PLUS

Vor allem für Betriebe, in denen die Mitarbeitenden häufig mit dem Bewegen und Tragen schwerer Lasten konfrontiert sind, empfiehlt sich Unterstützung von außen. Die AOK unterstützt Sie dabei, mögliche Risiken am Arbeitsplatz zu erkennen und zu reduzieren. Gemeinsam mit Ihnen erarbeiten unsere Fachleute konkrete Maßnahmen zum rückengerechten Heben und Tragen. Um Näheres zu bereden, kontaktieren Sie am besten unsere zuständigen AOK-Fachleute.

Aber auch der einzelne Mitarbeiter kann individuell an seiner Rückengesundheit arbeiten. Kurse dafür finden Sie unter www.aok.de/pk/gesundheitskurse/bewegung



Dein PLUS sind wir:
Jede Bewegung
bringt Bonus



App AOK NAVIDA laden und Bonuspunkte sammeln.



Mehr erfahren



Aus Liebe zur Gesundheit

AUS- UND WEITERBILDUNG FÜR DEN HANDEL



KOMPASS ist eine gemeinnützige Bildungseinrichtung und ein Tochterunternehmen des Handelsverbandes Sachsen e. V. Als Spezialist für den Handel und handelsnahe Dienstleistungen sind wir seit 1991 im Freistaat Sachsen erster Ansprechpartner für Bildung im und für den Handel. Wir begleiten die Karrierewege von Fach- und Führungskräften und öffnen Türen für Menschen, die ihre berufliche Zukunft im Handel und in handelsnahen Dienstleistungen suchen.

In dieser Zeit wurden bei KOMPASS mehr als 20.000 Teilnehmende zu Fach- und Führungskräften für den Einzelhandel qualifiziert. Unser Auftrag ist es, jeden Einzelnen bei der Entwicklung der beruflichen Kompetenzen bestmöglich zu unterstützen.

„Wir setzen auf faire Zusammenarbeit mit unseren Kunden, den Teilnehmenden, den Mitarbeitern und Dozenten sowie allen weiteren am Erfolg unserer Maßnahmen beteiligten Menschen“, so der Geschäftsführer Wilhelm Hürter. „Die Zufriedenheit unserer Kunden und die Qualität unserer Dienstleistungen gehören zu unseren wichtigsten Unternehmenszielen. Dazu werden an unseren Standorten Mitarbeiter und Dozenten mit hoher fachlicher und methodischer Sachkompetenz eingesetzt. Zusätzlich bieten wir eine angenehme Lernatmosphäre sowie moderne, digitale Lehr- und Lernmittel.“

Wilhelm Hürter
Geschäftsführer KOMPASS



Unsere aktuellen Angebote für den Handel:

- » **Geprüfte Handelsfachwirte – Meister des Handels:** an unseren Standorten bieten wir den Kurs in verschiedenen Varianten an – berufsbegleitender Abendkurs, Kurs in Blockwochen, E-Learning und jetzt neu als Onlinepräsenzkurs über Zoom.
- » **Abiturientenprogramm Handelsfachwirt – Ihr Nachwuchs für morgen:** entwickeln Sie gemeinsam mit uns Ihre zukünftigen Führungskräfte. Kompetenzorientiert und attraktiv für die Zielgruppe. Hoher Praxisanteil während der Ausbildung, hohe Erfolgsquoten, drei bundesweit anerkannte Abschlüsse. Steigern Sie mit dem Angebot Ihre Attraktivität als ausbildendes Unternehmen.
- » **Ausbildereignung AdA – Verantwortung für die Ausbildung:** wer ausbildet, braucht dafür Personen mit Ausbildungsberechtigung. Egal ob Verwaltungsaufgaben, pädagogische Kenntnisse oder Methoden der Ausbildung; unsere Lehrgänge bieten ein umfangreiches Repertoire. Jetzt auch als Crashkurs über eine Woche.

Mehr als 30 Jahre Erfahrung in der Aus- und Weiterbildung im Handel machen uns stolz auf das Geleistete. Nutzen Sie unsere kostenfreie Bildungsberatung an unseren Standorten in Chemnitz, Dresden und Leipzig oder informieren Sie sich über unsere Internetpräsenz unter www.kompass24.net.

UNSERE VERANSTALTUNGS- TIPPS



Mehr Informationen:
www.handel-sachsen.de

**30.09.
2024**

WTC Dresden

SEMINARREIHE EINZELHANDELS- UND STADTENTWICKLUNG SEPTEMBER

Thema 1: Zukunftsfaktor – Standortvorteil – Lebensqualität: Nahversorgung in Stadt und Land

Thema 2: Streitfall Baurecht:
Der Einzelhandel im Spiegel der
Rechtsprechung

**10.11.
2024**

CCL Congress Center Leipzig, Neue Messe

REINHOLD MESSNER: KALIPÉ – IMMER RUHIGEN FUSSES

Sein Vortrag „Kalipé“ ist auch eine Selbstreflexion. „Kalipé“ – aus dem Tibetischen „Immer ruhigen Fußes“ – ist Reinhold Messners Gruß in die Berge dieser Welt.

**13.11.
2024**

Estrel Hotel Berlin

HANDELSKONGRESS DEUTSCHLAND

Mit dem Motto „Ko-Effizienz im Retail: Gemeinsam kooperativ, verantwortungsbewusst und effizient handeln“

**25.11.
2024**

WTC Dresden

SEMINARREIHE EINZELHANDELS- UND STADTENTWICKLUNG NOVEMBER

Handel lebt von Frequenz: Konzepte zur Geschäftsstraßenbelebung

**29.01.
2025**

Business Village Chemnitz

NEUJAHR-S-KICKOFF HANDELSVERBAND SACHSEN

Motivierender Start in das neue Jahr mit dem bekannten Experten Prof. Dr. Timo Leukefeld zum Thema Energieautarkie und Leben in der Zukunft

SAVE THE DATE:

24.09.2025

ZUKUNFT . HANDEL(N)

**Branchentreffen des sächsischen Handels
Jahreshauptveranstaltung
des Handelsverbandes Sachsen**

Für das Branchentreffens des sächsischen Handels 2025 haben wir mit der Dresdner Whisky Manufaktur eine im Herbst 2024 neu eröffnete Event-Location im Alberthafen gefunden ein topaktuelles Programm mit hochkarätigen Referenten geplant. Wir werden uns diesmal mit den Schwerpunkten: Service, Ladenbau und Inszenierung im Handel auseinandersetzen. Zugleich wird der Netzwerkgedanke wieder im Fokus stehen, um sich vor Ort über branchenrelevante Themen austauschen zu können. Zudem wird es Zeit für Führungen und Verkostungen in der Manufaktur geben.

SERVICE UND INSZENIERUNG IN STADT & HANDEL – WIR WERDEN FRISCH, LAUT UND KREATIV!

**TOP-
REDNERIN:**

MARIA-THERESA SCHINNERL **EXPERTIN FÜR KUNDEN-SERVICE-QUALITÄT**

SERVICE-EXZELLENZ IM HANDEL: POTENZIALE FÜR EINE NACHHALTIGE ZUKUNFT

Erleben Sie **Maria-Theresa Schinnerl**, wie sie eindrucksvoll zeigt, wie perfekte Kunden-SERVICE-Qualität im Handel einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil schafft und Kunden begeistert. Sie beleuchtet, wie man in Kundenbegegnungen stets Haltung bewahrt und die Gunst der Kunden durch einen sensiblen und wertschätzenden Zugang nutzt. Besonders in kritischen Momenten, wie Beschwerden, Reklamationen und Kritik, kann der engagierte Mitarbeiter den Unterschied machen und als Botschafter für das Unternehmen auftreten.

Freuen Sie sich auf wertvolle Tipps und Tricks aus der Kundenorientierungswelt sowie zahlreiche praxisnahe Beispiele, die zur Nachahmung einladen!

**„IM KUNDEN-SERVICE SIND ES DIE KLEINIGKEITEN,
NUANCEN UND DETAILS, DIE DEN ENTSCHEIDENDEN UNTERSCHIED MACHEN.“**

Mag. (FH) Maria-Theresa Schinnerl, CSP



AB 10 UHR ERWARTEN SIE: FACHVORTRÄGE, FRISCHE IMPULSE UNSERER PRAXISPARTNER UND MUSIKALISCHES GET-TOGETHER

Dresdner Whisky Manufaktur GmbH,
Magdeburger Straße 58 / Haus R2,
01067 Dresden



IN NEUER
LOCATION



Mehr:



Mitten in Dresden, im Alberthafen, steht die aktuell **größte Whisky-Brennerei Deutschlands**. Gebrannt wird nach schottischem Vorbild und umgesetzt wird dies mit sächsischer Präzision. Hier atmet der Single Malt die bewegte Geschichte der Landeshauptstadt ein – die HELLINGER 42 zur einzig wahren Antwort für Whisky-Kenner macht. Direkt in der Manufaktur befindet sich das Besucherzentrum inklusive dem im September 2024 neu eröffneten Veranstaltungszentrum. Das Besucherzentrum bietet alles rund um den sächsischen Whisky und ist Start- und Endpunkt für Führungen und Tastings.

Schottische Tradition trifft auf sächsische Handwerkskunst.

WWW.HELLINGER42.DE

**JETZT SCHON
ANMELDEN!**



WWW.HANDEL-SACHSEN.DE

DANIEL SCHNÖDT BUCHAUTOR UND LADENBAU-EXPERTE (angefragt)



Teilnahmegebühr*:

Mitglieder des Handelsverbandes Sachsen
und öffentliche Verwaltung: 99,00 €

Nicht-Mitglieder aus dem Handel: 199,00 €
Sonstige Unternehmen: 299,00 €

*Preise in netto zzgl. MwSt.

WEITERBILDUNG AUF KNOPFDRUCK, ONLINE LERNEN, EGAL WO!

Durch Weiterbildungen steigern Sie die Motivation und Produktivität Ihrer Mitarbeiter und bauen so eine langfristige Bindungen zum Unternehmen auf.

Entwickeln Sie motivierte Führungskräfte durch gezielten Weiterentwicklungsmaßnahmen, um die Herausforderungen der Zukunft zu meistern und Ihr Unternehmen zum Erfolg zu führen.

Sichern Sie sich Ihre Kontinuität und bleiben Sie langfristig erfolgreich, indem Sie vorausschauend in potenzielle Mitarbeiter investieren und so Ihre Unternehmensnachfolge planen.

KOMPASS

Kompetenzen passgenau vermitteln
Die Bildungseinrichtung des Handelsverbandes Sachsen e.V.

WWW.KOMPASS24.NET



**Steigerung der
Mitarbeiterbindung**
**Sicherung der
Unternehmensnachfolge**
**Entwicklung von
Führungskräften**

ONLINE-VORBEREITUNGSLEHRGANG ZUM HANDELSFACHWIRT/ ZUR HANDELSFACHWIRTIN

BERUFSBEGLEITENDER LEHRGANG ÜBER 18 MONATE VIA ZOOM

IHRE VORTEILE

- Bundesweit anerkannter Abschluss auf Bachelor-Niveau
- Bequem von Zuhause aus lernen, Reisekosten/-zeit sparen
- Alle Inhalte stets online zur Verfügung
- Hochwertige Lernmaterialien von ausgewählten Autoren nach dem Rahmenstoffplan erstellt
- Erfahrene Dozenten mit praktischen Erfahrungen während der Seminare

INHALT

- Unternehmensführung und Steuerung
- Personalmanagement, Kommunikation und Präsentation
- Handelsmarketing • Beschaffung und Logistik
- Vertriebssteuerung

PRÜFUNGEN

- Teil 1: Unternehmensführung und -steuerung, Personalmanagement, Kommunikation und Präsentation
- Teil 2: Handelsmarketing, Beschaffung und Logistik, Vertriebssteuerung
- mündliche Prüfung mit Präsentation und Fachgespräch

FÖRDERUNG

bis zu 75 % staatliche Förderung möglich

ANMELDUNG

Ihre Ansprechpartnerin für Fragen und Anmeldungen ist **Lisa Bittrich**, E-Mail: bittrich@kompas24.net.

Sie können Ihre Anmeldung auch gern an Ihrem Standort in Chemnitz, Dresden, Leipzig oder Heilbronn hinterlegen.

